

Paquete de herramientas de la Red YLAI para redes sociales:

Cómo empezar un negocio.
Manual para emprendedores



Bienvenidos al paquete de herramientas de la red YLAI para redes sociales que complementa la publicación “Cómo empezar un negocio. Manual para emprendedores” (en inglés).

Después de leer los capítulos 2, 4 y 5 del [Manual para emprendedores](#), regresa a este paquete y realiza las actividades correspondientes para aplicar lo que has aprendido al progreso de tu propio negocio. ¡Desafíate a ti mismo y completa la evaluación de emprendimiento que se encuentra al final!

Hoja de ejercicios 1 (Capítulo 2): Qué desean los clientes

Realiza esta actividad después de repasar el capítulo 2 “Construcción de tu negocio paso a paso” del *Manual para emprendedores*. Completar esta hoja de ejercicios te ayudará a la segmentación de tus clientes de modo que sepas de qué manera puedes ofrecer el mejor servicio para abordar las necesidades de cada grupo.

¿Qué es un **segmento de clientes**? Es un grupo o grupos cuyos miembros tengan características similares relevantes para la comercialización, así como razones específicas para usar tu producto o servicio y que además les importen los valores que tu negocio les proporciona.

¿Cuál es el valor o servicio principal que tu negocio ofrece?

Responde esto con claridad y exactitud en una sola oración abajo.

A continuación, describe las tres principales razones por las que los clientes deberían elegir usar tu servicio/producto.

Asegúrate de que las razones sean claramente diferentes una de la otra.

Razón 1	Razón 2	Razón 3

Cada una de estas razones puede considerarse también como una característica definitoria de un grupo de clientes.

Definir las necesidades básicas como lo acabas de hacer puede ser una manera eficaz de identificar diferentes grupos de clientes (aunque también existen otras maneras). Ahora es el momento de determinar tu estrategia para comunicarte y servir a estos segmentos.

Piensa en las motivaciones y características de los tipos de personas que formarían parte de los grupos anteriores.

En cada uno de los cuadros a continuación, anota la mayor cantidad de adjetivos que puedas para describir las características que cada segmento valorará de tu negocio.

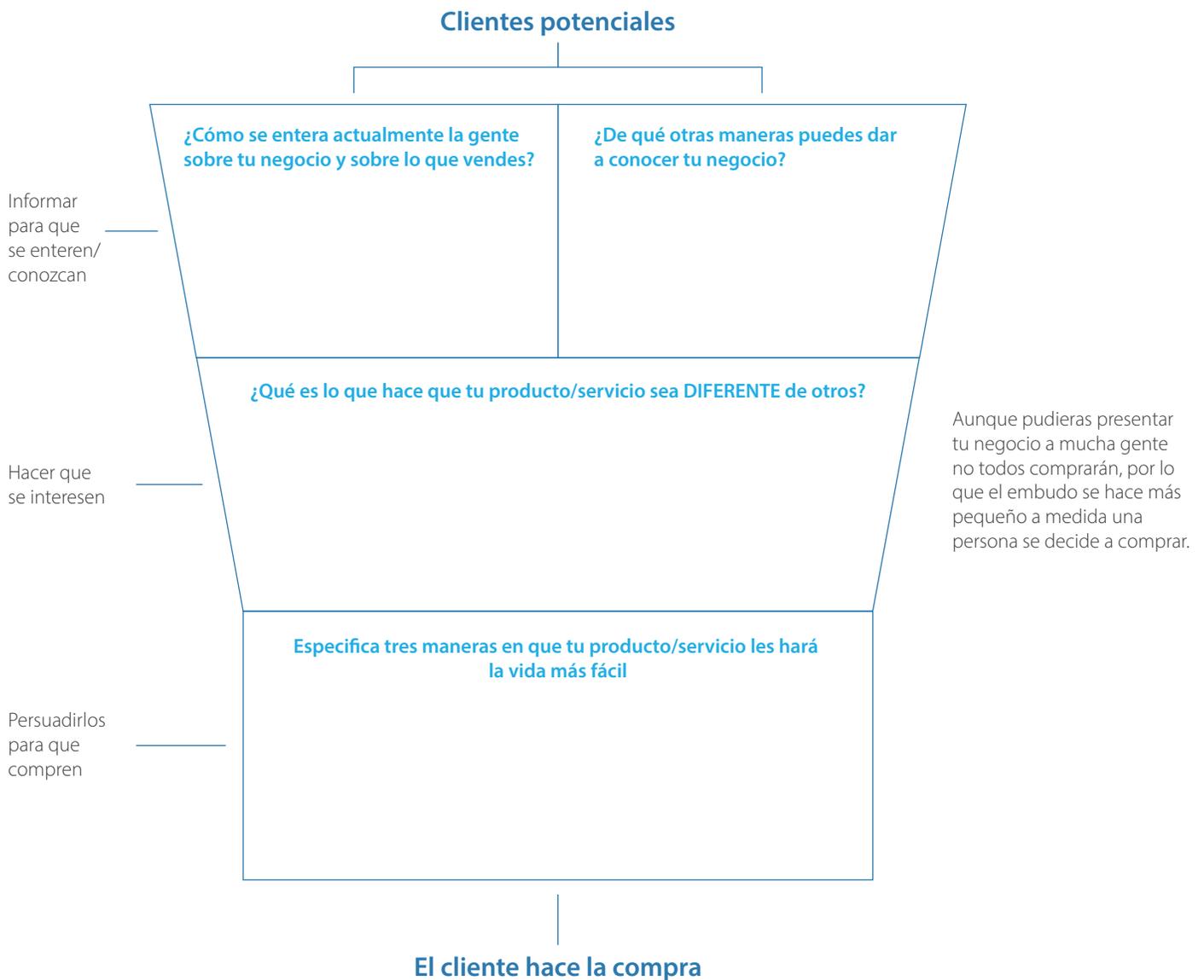
Ejemplo: La expectativa de un empresario con prisa (segmento) respecto a una cafetería es que sea rápida, deliciosa y barata (adjetivos).

Segmento 1	Segmento 2	Segmento 3

Observa las palabras que has escrito en las casillas de arriba. Estas palabras, o *valores*, reflejan lo que debes intentar ser para cada uno de estos tres segmentos de clientes más importantes. Si puedes ofrecer consistentemente a los clientes los valores anteriormente mencionados, seguirán eligiendo tu negocio.

Hoja de ejercicios 2 (Capítulo 4): La trayectoria de tus clientes

Realiza esta actividad después de repasar el capítulo 4 “Tus clientes” del Manual para emprendedores. Ahora conozcamos la interacción de tu negocio con los clientes como un embudo: Tu principal objetivo es conseguir que lleguen hasta el final para que hagan una compra. Responde las siguientes preguntas para ayudarte a comprender mejor la manera de “convertir” a posibles clientes en compradores o personas que utilicen tus servicios.



Ahora que has determinado qué es lo que hace que tu producto/servicio sea diferente y cómo hará que la vida de una persona sea más fácil o mejor, debes comunicarlo a tus clientes. Dar a conocer el verdadero valor de tu producto/servicio ayudará a convencer a los posibles clientes de que compren lo que tu negocio ofrece.

Hoja de ejercicios 3 (Capítulo 5): Opciones de financiación

Realiza esta actividad después de repasar el capítulo 5 “Financiación de tu emprendimiento” del *Manual para emprendedores*. Entender qué tipo de financiación debes buscar para tu negocio es un componente importante para decidir el alcance de tu negocio y cuál es tu capacidad para expandirlo. Para ayudarte a entender los diferentes tipos de financiación que podrías buscar, utiliza lo aprendido en el capítulo 5 para completar la actividad a continuación.

Relaciona el tipo de financiación con la descripción correcta.	
1) Autosuficiencia	A) Puede provenir de un familiar, de un amigo o de un inversor no emparentado contigo, y generalmente debes devolver el préstamo con interés.
2) Donaciones	B) Cuando intentas atraer a una “multitud” de personas comunes que tal vez tengan dinero disponible y estén dispuestas a invertirlo en tu producto, normalmente a través de la Internet.
3) Préstamos	C) Una parte/cantidad de dinero prestado, pero tienes que leer detalladamente la “letra pequeña” que explica aspectos específicos.
4) Microcréditos	D) Utilizar tus propios ahorros y tu inventiva.
5) Propiedad compartida	E) Préstamo de una institución financiera renuente a prestar a los emprendedores porque a menudo no tienen un aval para el pago de un préstamo.
6) Financiación colectiva	F) Una compañía que recauda millones de dólares de individuos, compañías y firmas de inversión y los agrupa en un fondo.
7) Padrinos inversores	G) Puede provenir de un familiar, de un amigo o de un inversor no emparentado contigo, y no requiere que devuelvas el dinero.
8) Capital de riesgo	H) Financiación que proviene de una persona que proporciona dinero ya sea en forma de préstamo, que luego podría ser parte del patrimonio, o a cambio de un porcentaje de propiedad del negocio.
9) Préstamos bancarios	I) Este tipo de financiación es el resultado de que otra persona haga una contribución al negocio, que en sí se conoce como “participación de la inversión”.

1-D 2-G 3-A 4-C 5-I 6-B 7-H 8-F 9-E

RESPUESTAS

Hoja de ejercicios 4: ¡Evaluación de tu emprendimiento!

Una vez que hayas leído el *Manual para emprendedores* y completado las otras tres actividades incluidas en este paquete, aplica lo que has aprendido a tu propio negocio con la siguiente evaluación de tu emprendimiento.

1) ¿Cuáles son los cuatro pasos por los que los clientes potenciales deben pasar para comprar tu producto/servicio?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

2) ¿Cuáles de estos cuatro pasos necesitas mejorar más para que tu negocio sea exitoso, y por qué?

¡Recuerda esta respuesta! Será importante a medida que desarrolles tus destrezas empresariales y te desafíes a ti mismo.

3) ¿Qué segmentos de clientes son los más importantes para tu negocio, y por qué?

4) ¿Cuáles son las tres opciones de financiación que consideras serán las mejores para la etapa actual de tu organización, y por qué?

Opción de financiación 1	Opción de financiación 2	Opción de financiación 3

Nuevamente, recuerda el **porqué** de la respuesta a esta pregunta. Saber por qué un tipo de financiación es el adecuado para ti es importante para convencer con éxito a un financiador para que haga negocios contigo.

